

泰国进出口市场分析

产品名称	泰国进出口市场分析
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

据我国驻泰国大使馆经商处网站，基于公共安全、环境保护等考虑，泰国政府对部分商品实行禁止进出口、许可证、配额等管理措施。为方便广大企业了解相关政策、做好合规经营，经商处将泰海关、泰商业部、世贸组织网站发布的有关内容梳理成清单，供参考。因管制物品处于动态更新中，清单仅供参考，具体工作中请以泰主管部门的公告和规定为准。另，整理过程中发现，涉及动植物、药品、食品、化妆品等特殊商品未全部列入清单，但通常亦在受管制之列。对泰出口工业产品在强制认证产品清单范围内的，须从泰国工业标准研究院取得许可。请企业开展相关进出口业务之前务必先了解相关手续规定。

//// 进口商品1、从全球进口的主要商品：由于泰国技术水平相对落后，因此其需要从中国和日本进口大量中高端机电产品；此外，尽管泰国国内石油、天然气资源也较为丰富，但是仍需从阿拉伯、沙特阿拉伯等国家进口更多资源型矿产品。机电设备：435亿美元(占进口总额的20.8%) 包括石油在内的矿物燃料：288亿美元(13.8%) 包括计算机在内的机械：260亿美元(12.5%) 车辆：95亿美元(4.6%) 钢铁：93亿美元(4.5%)2、从中国进口的主要商品：从泰国自中国进口的主要商品来看，机电产品占据泰国自中国进口总额的半壁江山，占泰国自中国进口总额的46.9%。贱金属及制品、化工产品分居进口第二、第三；此外，泰国在塑料橡胶、纺织品及原料、运输设备等产品上，对中国的需求也相对旺盛。机电产品：泰国自中国进口16,654百万美元，占比44.8% 贱金属及制品：泰国自中国进口5,778百万美元，占比15.5% 化工产品：泰国自中国进口3,237百万美元，占比8.7% 出口商品机电产品是泰国首要出口商品，占泰国出口总额的30.2%。此外，运输设备、塑料橡胶和食品饮料等也是泰国主要出口商品，贵金属及制品出口156.9亿美元，增长31.9%；上述四类产品合计占泰国出口总额的39.2%。泰国在劳动密集型产品，尤其是农产品出口上具有优势。目前，泰国有80%左右的人口从事农业，其水稻、橡胶、玉米、木薯等农作物产量均居shijieqian列，享有“东南亚粮仓”的美名，是亚洲唯一的粮食净出口国和世界主要粮食出口国之一。泰国市场特点1、市场高、低端区分明显泰国市场高端、低端区分明显，高端市场被前几名大客户或一些专业客户牢牢把控。主要以大卖场，五金店、商超渠道。只要牢牢抓住这些高端客户，就不愁没订单。但泰国的高端客户对产品外观，包装要求比较高，在产品上讲求质量，不过并没有像欧美客户那样有一套标准。所以，和高端客户打交道，质量和包装都要下功夫了。2、对新产品接受度较高泰国客户很愿意尝试新产品，对于新产品具有较高的接受度。因此如果你的公司生产出一种新的产品，zuihao要第一时间通知他们，很可能你会获得一笔非常大的订单。3、账期不稳定泰国市场都有放账的问题，账期往往不固定，长的能达到180天，三个月是比较常见的。一般做得不是很大客户，建议都用即期信用证或T/T，等合作时间长了可以再考虑别的方式。4、老板对员工信赖泰国老板对于员工十分信赖。他们在采购产品的时候一般都以采购人的意见为主，而在产品质量上则由技术人员做主，因此在商谈

的过程中一定要了解技术人员的关注点和重视的问题，做针对性的打样，务必要和采购打好关系，这关系着订单数量、关系着是否能长久合作。泰国客户的特点1、求稳，注重人际关系泰国商人性格十分谨慎，一般不喜欢冒险。因此大多数泰国人是不愿意与不熟悉的客户进行商业往来。我们在与泰国商人进行合作时，可以寻找双方都熟悉的组织进行介绍，加强彼此之间的信任。2、重视商品质量产品追求精益求精。泰国人甚至可以舍弃利益从而保障制作出高质量的产品。3、重视宗教文化泰国被称之为万佛之国，其十分重视宗教文化。因此当你与泰国客户进行商谈时，要重视其宗教信仰，并且在交谈时要避免一些宗教话题，避免引起对方的不悦。4、时间观念强泰国人具有较强的时间观念。因此在与泰国人进行商谈时一定要准时到达，一旦迟到，那么将会给客户留下非常不好的印象，在后期的合作中可能会造成不利的影响。客户消费习惯 1.喜欢尝试新品牌跟国内的消费者一样，泰国消费者也比较喜欢尝试新品牌，而且是多个品牌尝试性地去购买。购买的理由也比较简单，只有3点：有趣、有折扣、有评价。/2、钟爱大力度折扣精明的泰国消费者在性价比这方面不亚于国内消费者。在东南亚国家中，泰国消费者比新加坡消费者更看中性价比。/3、习惯超前消费泰国央行的一份调查报告显示，近九成泰国人的存款不到5万铢，泰国有超过91%家庭负债。对于泰国人来说，每个月最开心的日子，就是发薪日和周末假期，留下足够的房租和生活费之后，他们都喜欢约上几个朋友或同事一起聚餐、狂欢、购物。4、更喜欢社交化消费泰国人均花费在社交媒体的时间是3小时11分钟，根据普华永道的数据显示，51%的线上用户直接通过社交媒体进行商品购买，这一比例世界排名第一。泰国人非常喜欢三件事，与美相关的，与娱乐相关的，创意相关的。如何开发泰国市场1、展会想要获得更多的泰国客户，可以通过展会来进行，参加泰国当地展会，毕竟，还有很多中小型泰国企业没有条件来中国参展，如果把产品推销到其家门口，就能获得更多商机！2、B2B和泰国本土搜索引擎泰国比较受欢迎的本地搜索引擎和B2B：<https://dir.sanook.com/><https://www.hugedomains.com/><https://www.google.co.th/><https://map.google.com/><http://www.tradepointthailand.com>3、跨境电商平台近年泰国paimingqian10电商平台为：ShopeeTH、LazadaTH、Central Online、Advice、HomePro、JD Central、Powerbuy、JIB、Banana Store、Officemate。4、Facebook、领英等社交平台常用的社交媒体，例如：Facebook、领英、INS、Twitter、Youtube、Tiktok、Whatsapp等，是东南亚的用户非常的喜欢社交工具。泰国海关情况1、泰国海关清关规定寄运泰国（Thailand），收件方为私人的货件有以下要求：发货方必须正确申报寄运货物的数量，海关将会根据寄运数量来决定货物是否属于私人物品；出货发票必须详细申报货物的品名描述信息；出货发票必须如实申报寄运货物的价值，海关将会对货物价值进行评估，并有可能要求提供相关价值证明协助清关；如寄运产品为手机，收件人需要提供进口许可证协助清关。泰国禁运所有电子烟产品（包括所有配件或部件，不含油或不含电的电子烟）。即使货件最终托运目的地不在泰国，只要是经泰国中转，一经查获都将面临被海关销毁或直接退件处理，由此导致的责任和费用一律由寄件人承担。2、泰国海关关税政策泰国海关对原材料进口关税税率为10%~15%，半成品关税税率为15%~40%，制成品关税税率为30%~60%，具有商业价值的广告关税税率为40%。此外，泰国海关还向进口货物征收7%的增值税。3、免征情况符合海关关税法令列举的免征关税的进口商品可享受免征关税优惠 关税补偿 用于生产外销品的进口原料的关税可予以退还 经关税局或工业局核准设立自由贸易区 进口商品在相同状态下复出口，该商品进口关税可予退还 保税工厂 保税仓库 BOI奖励专案 自由贸易协定约定之优惠进口关税